



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową

Numer usługi 2025/01/28/12412/2527647

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.11.2025 do 14.11.2025

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

255,99 PLN brutto/h

208,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• kupcy • managerowie kategorii • managerowie działów zakupów • pracownicy działów logistyki
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	30-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Logicznego przejścia od analizy roli działu zakupów w firmie, poprzez zarządzanie wewnętrznymi partnerami biznesowymi, definiowanie strategii zakupowej, zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM), a kończy na kontraktowaniu zgodnie ze strategią.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża "żyjące" strategie zakupowe gwarantujące firmie przewagę konkurencyjną.	Opracowuje plan realizacji strategii.	Test teoretyczny
Przeprowadza dokładną analizę wybranych kategorii.	Opracowuje plan działania dla swoich wybranych kategorii.	Test teoretyczny
Dobiera typy kontraktów i narzędzi zakupowych do rodzaju relacji z dostawcami.	Identyfikuje kluczowe kryteria decydujące o rodzaju relacji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Program szkolenia obejmuje 16 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 16 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

Rola i zakres odpowiedzialności działu zakupów

- Zrozumienie wpływu zakupów na cele firmy
- Trzy kluczowe składowe strategii firmy
- Podział organizacji zakupowych: strategicznych, taktycznych, operacyjnych
- Dojrzałość organizacji zakupowych
- Łańcuchy dostaw typu Elastyczny i Szczupły (Agile vs. Lean)

Zarządzanie partnerami wewnętrznymi

- Identyfikacja interesariuszy
- RASIC
- Konflikt interesów w organizacji
- KPIje - dobór kluczowych wskaźników oceny dostawców

Strategia zakupowa

- Zapoznanie się z krokami tworzenia strategii
- Wizja
- Określenie stanu obecnego
- Analizy: ABC; Pareto; Krytyczności; 5 sił Portera; Kraljic
- Matryca kompetencji dostawców
- Klasyfikacja dostawców: Rozwijaj, Utrzymaj, Redukuj, Wdrażaj
- Określenie stanu oczekiwanego
- Analiza różnic
- Wpływ strategii na sposób kontraktowania
- Zarządzanie ryzykiem
- Plan realizacji strategii

Supplier Relationship Management

- Kto odpowiada za SRM?
- Bilans sił
- A4 dostawcy
- SRM vs. CRM - klient w oczach dostawcy

Grupa docelowa usługi:

- kupcy
- managerowie kategorii
- managerowie działów zakupów
- pracownicy działów logistyki

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Rola i zakres odpowiedzialności działu zakupów- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	13-11-2025	09:00	12:45	03:45
2 z 7 Przerwa kawowa	Szymon Tochowicz	13-11-2025	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Zarządzanie partnerami wewnętrznymi-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	13-11-2025	13:00	17:00	04:00
4 z 7 Strategia zakupowa-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	14-11-2025	09:00	12:45	03:45
5 z 7 Przerwa kawowa	Szymon Tochowicz	14-11-2025	12:45	13:00	00:15
6 z 7 Supplier Relationship Management-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	14-11-2025	13:00	16:00	03:00
7 z 7 Walidacja-test	Szymon Tochowicz	14-11-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie może być realizowane w formule dedykowanej, zamkniętej dla jednej firmy. W tym celu zapraszamy do kontaktu na info@eveneum.com dodając w tytule wiadomości hasło: BUR

Link do szkolenia: <https://eveneum.com/produkt/strategiczne-zarzadzanie-kategoria-zakupowa-2/>

Nasi Klienci to między innymi:

Valeo
Lear
BorgWarner
Nexteer
Michelin
Delphi / Aptiv
Mahle
SaintGobain
Nidec
Pratt&Whitney
MTU Aero Engines
IAG GBS
Lufthansa GBS
Newag
PESA
PKP Energetyka
ABB
SMA
Mitsubishi Electric
Fideltronik
Woodward
Lumileds
COMARCH
OPTeam
Bahlsen
Grana
TZMO
BBrown
Synthos
Santander

Societe Generale / Eurobank

PGNIG

Orlen

Lotos

Poczta Polska

Philip Morris International

Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

Warunki techniczne

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do urządzenia do zdalnej komunikacji (komputer/laptop), które umożliwi połączenie z platformą szkoleniową Zoom/Ms Teams oraz możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF.

Wymagana minimalna prędkość Internetu dla danej rozdzielczości w aplikacji Microsoft Teams:

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
240p	140 Kb/s
360p	350 Kb/s
540p	850 Kb/s
720p	1,7 Mb/s
1080p	3 Mb/s

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393